

建設ソリューション 成長戦略研究会

山積する業界課題を克服するビジネスモデル革新 ～未来につながるコンストラクション・カンパニーをつくる～

課題を先送りできる余裕はもはや、どの会社にもありません。若者が希望をもてる、未来につながるコンストラクション・カンパニーをつくる、そのための「ビジネスモデル革新」が求められています。

- ▶ 業界の常識にとらわれないオンリーワンの事業モデルをつくる。
- ▶ 人が育ち活躍することで、活気ある組織を実現する組織・人材育成モデルをつくる。
- ▶ 先端技術の導入や他社とのアライアンスによって、高収益化と社員満足度向上を両立させる経営モデルをつくる。

ビジネスモデルの変革により成長を果たしている企業の実例から、自社の経営に生かせるヒントをともに学びましょう。

Point

1

業界の常識にとらわれない
オンリーワンの事業モデルを学ぶ

Point

2

人が育ち活躍する組織・
人材育成モデルを学ぶ

Point

3

業績アップと社員満足向上を
両立させる経営モデルを学ぶ

オンリーワンの

事業モデル

特化型ブランディングモデル
特定分野での強さを磨き、ブランディングで優位に立つ

ニッチトップモデル
限定マーケットでトップポジションを確立し高収益化を図る

技術開発モデル
特殊技術の開発・導入で差別化を図る

コングロマリットモデル
業種の枠にこだわらない事業の多角化を展開

ONLY ONE / BUSINESS MODEL

人が育ち活躍する

組織・人材育成モデル

人材ブランディングモデル
ミッションを軸とした人材育成と「人材のブランディング」

自律型・高生産性組織モデル
魅力ある職場・活気ある組織風土づくり

ダイバーシティモデル
女性や外国人に採用枠を広げ技術者・技能者を確保

アカデミーモデル
社内大学の設立で総合的な人材育成を実現する

HUMAN RESOURCE / DEVELOPMENT MODEL

業績向上と社員満足度向上を両立させる

経営モデル

DXモデル
業務のIT化・DX推進で効率化・先鋭化を実現

M&A・アライアンスモデル
M&A・アライアンスでグループとしての成長を図る

IPOモデル
上場によって経営資源(人材・資金)の確保を図る

コンセッションモデル
建てるだけでなく運営まで行い「街づくり」に深く関わる

PROGRESS / MANAGEMENT MODEL

SCHEDULE スケジュール

DAY 01 13:00 オリエンテーション 集合
13:00 オリエンテーション
14:00 基調講演
15:00 ゲスト企業講演
16:00 ゲスト企業視察
17:00 夕食懇親会
18:00 2日目のご案内
19:00 解散

DAY 02 9:00 オリエンテーション 集合
9:00 オリエンテーション
10:00 ゲスト企業講演
11:00 ゲスト企業視察
12:00 まとめ講演
13:00 次のご案内
14:00 解散

基調講演
コンサルタントより、各回のテーマやトレンドについてご説明します。

ゲスト企業講演
成功に至るまでの過程や失敗談も含めリアルな体験をお話いただけます。

夕食懇親会
参加企業、各回のゲスト企業と、交流・情報交換をします。

ゲスト企業視察
生の現場での直感的な体験は、机上だけでは得られない学びとなります。

まとめ講演
コンサルタントが各回で得た情報を総括し、自社に落とし込むための重要なポイントをわかりやすくお話しします。

※スケジュールは概ねの目安で、運営上変更する場合がございます。予めご了承ください。

GUEST COMPANIES 過去開催のゲスト企業例(一部抜粋)



研究会メンバー (一部抜粋)



建設ソリューション
成長戦略研究会リーダー
石丸 隆太

金融機関にて10年超の営業経験を経て当社へ入社。クライアントの成長に向け、将来のマーケットシナリオ変化を踏まえたビジョン・中期経営計画・事業戦略の構築で、「今後の成長の道筋を作る」ことを得意とする。また現場においては「決めた事をやり切る」じりつ(自立・自律)した強い企業並びに社員づくりを推進し、クライアントの成長支援を数多く手掛けてきた。



サブリーダー
山内 一成

経営管理システムの構築から人材育成制度の構築まで幅広くコンサルティング活動を展開。特に、社員教育の企画・運営、研修教材の開発・制作などに従事してきた実務経験を基に、人材教育で数多くの実績がある。また、建設業界の支援実績も豊富に持ち、クライアントから高い信頼を得ている。

開催要項

※日程・開催時間等は変更になる場合がございます。予めご了承ください。

第1回	2026年	9/28(月)・29(火)
第2回	2026年	12/3(木)・4(金)
第3回	2027年	1/19(火)・20(水)
第4回	2027年	3/24(水)・25(木)
第5回	2027年	5/25(火)・26(水)
第6回	2027年	7/6(火)・7(水)

◎1日目/午後開始・2日目/午前終了

FCC SUMMITの視聴アカウント付き

詳細は、弊社ホームページをご参照ください。

※全6回通し参加の場合のみ

お申込み

ホームページからお申込みください。詳細もご覧いただけます。

タナベ 建設研究会

検索

携帯電話・スマートフォンからはこちら▶

お問合わせ



タナベコンサルティング 建設ソリューション成長戦略研究会事務局
〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-8-2 鉄鋼ビルディング9F
(TEL)03-6758-0070

参加概要

※金額は全て税込表記です。

受講対象 建設・土木業、その他建設に関わる企業の経営者・後継者、経営企画担当者、事業推進責任者など

定員 30名様

会費 お1人様(全6回通し)

561,000円

お申込みされた方以外の受講もOK!

例えば1・2回目は社長様が参加、3回目は他の経営幹部様が参加などに変更可能です

1名様追加料金(同一企業様)

1回 77,000円

全6回 495,000円

※FCC SUMMIT受講費を含みます。

